

# **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI SALAH SATU ALAT PERENCANAAN PENJUALAN**

## **(Studi Pada Ud. Karya Pala Kediri)**

**Rizal Hasbullah**  
**Moch. Dzulkirom AR**  
**Muhammad Saifi**  
Fakultas Ilmu Administrasi Bisnis  
Universitas Brawijaya  
Email : rizallha@gmail.com

### ***ABSTRACT***

*Break even point analysis is a technique used by management to know certain sales levels of the company so as not to experience a profit nor loss. Uses through company can easily determine the sales volume required to reach desired profit. With counting all the costs by the company then will get fixed costs and costs of variable companies that become the basis for calculating the break-even point company. It is very useful for the company can know the results of sales to be attainable so that companies did not suffer losses of. The purpose of this research is to give a description to a company in order to plan sales by exactly.. The results of the analysis conducted in the company UD. Karya Pala in 2014 can be known about the cost separation semivariabel into fixed charge it can be seen the cost of fixed amount Rp. 161.495.091 and the cost variable Rp. 3.620.042.921 by ratio of the contribution of the margin of as much as 21,61%, while BEP in the rupiah in the sale of 2014 is as much as Rp. 747.164.338 or at the level of sales 21.348 connective. Calculation MoS and DoL get MoS of 83,8% and DoL of 1,379. The company wants to increase profit by 20% hence the sale of all she had to achieve them is as much as 136.204 connective*

**Keywords : Break Even Point, Contribution Margin Ratio, Margin Of Safety**

### **ABSTRAK**

Analisis break even point adalah suatu teknik yang digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu perusahaan sehingga tidak mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian. Dengan menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan maka akan mendapatkan biaya tetap dan biaya variabel perusahaan yang menjadi dasar untuk menghitung titik impas perusahaan. Hal ini sangat berguna bagi perusahaan agar perusahaan dapat mengetahui hasil penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran kepada perusahaan agar dapat merencanakan penjualan dengan tepat. Penelitian yang dilakukan adalah jenis penelitian deskriptif. Hasil analisis yang dilakukan di perusahaan UD. Karya Pala pada tahun 2014 dapat diketahui Pemisahaan terhadap biaya semivariabel kedalam biaya tetap dapat diketahui biaya tetap sebesar Rp. 161.495.097 dan biaya variabel sebesar Rp. 3.620.042.921 dengan rasio kontribusi margin sebesar 21,61%, sedangkan BEP dalam rupiah dalam penjualan tahun 2014 adalah sebesar Rp. 747.164.338 atau pada tingkat penjualan 21.348 ikat. Perhitungan MoS dan DoL didapatkan MoS sebesar 83,8% dan DoL sebesar 1,379. Perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar 20% maka penjualan yang harus dia capai adalah sebesar 136.204 ikat.

**Kata Kunci : Break Even Point, Contribution Margin Ratio, Margin Of Safety**

## 1. PENDAHULUAN

Dalam menjalankan aktivitas bisnis sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang bisnis harus melakukan perhitungan agar tidak mengalami kerugian, karena pada dasarnya perusahaan didirikan untuk mendapatkan laba yang maksimum.

Perhitungan dalam kelancaran suatu bisnis tentu sangat dibutuhkan, karena bila perhitungan yang dilakukan tidak sesuai maka hasil yang diharapkanpun tidak sesuai

Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa depan bagi organisasi (Hansen dan Mowen, 2012:46). Biaya dalam analisis *break even point* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengetahui titik impas perusahaan. Analisis *break even point* juga dapat digunakan sebagai alat bantu bagi manajemen untuk melakukan perencanaan yakni dalam hal membuat perencanaan penjualan dan laba.

Perencanaan penjualan merupakan rencana perusahaan untuk dapat menentukan target, atau seberapa banyak hasil produksi untuk dapat dijual. Dalam melakukan perencanaan penjualan tentu perusahaan harus mempertimbangkan kemampuan hasil produksi dan jumlah permintaan yang ada dipasar.

Penelitian ini dilakukan di UD. Karya Pala Kediri. UD. Karya Pala bergerak pada industry makanan ringan. Disektor makanan ringan (Snack).

Karna ketatnya persaingan dalam industry makanan ringan maka UD. Karya Pala perlu memiliki suatu alat analisis untuk membantu perusahaan agar mencapai tingkat penjualan yang diinginkan perusahaan dan mendapatkan laba sesuai tingkat peningkatan penjualan perusahaan.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Pengertian Biaya

Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa depan bagi organisasi (Hansen dan Mowen, 2012:46)

### 2.2 Klasifikasi Biaya

#### a. Biaya tetap (*fixed cost*)

Didefinisikan sebagai biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat atau menurun (Carter, 2009:68)

#### b. Biaya Variabel (*Variable cost*)

Didefinisikan sebagai biaya yang totalnya meningkat secara proposional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proposional terhadap penurunan dalam aktivitas (Carter, 2009:69).

#### c. Biaya Semivariabel

Didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel (Carter, 2009:70)

## 2.2 Pemisahan Biaya Semivariabel ke Dalam Biaya Tetap dan Variabel

ada tiga metode perhitungan dalam menentukan elemen tetap dan variabel (Carter, 2009:74)

- Metode Tertinggi Rendah
- Metode Scattergraph
- Metode Kuadrat Terkecil

## 2.3 Break Even Point

Analisis pulang pokok atau analisis impas (*break even analysis*) merupakan teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya, laba dan volume penjualan. Titik impas atau *break even point* adalah tingkat aktivitas, dalam unit atau nominal pada total pendapatan yang sama dengan total biaya (Raiborn & Kinney 2011:477).

#### a. Manfaat Break Even Point

Menurut Kasmir (2012:385), manfaat yang diperoleh dalam *break even point* adalah:

- Mendesain suatu produk.
- Penentuan harga jual per satuan.
- Menentukan jumlah produksi atau.
- Memaksimalkan jumlah produksi.
- Menentukan perencanaan laba yang diinginkan

#### b. Metode Analisis *Break Even Point*

##### 1) Pendekatan Matematis

Titik impas (dalam unit) =

$$\frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

Sumber: (Simamora, 2003: 309)

Titik impas dalam rupiah =

biaya tetap  
rasio margin kontribusi  
Sumber: (Mulyadi, 2001:235)

## 2) Pendekatan Grafik

Pendekatan grafik menggambarkan hubungan antara volume penjualan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan serta laba

## 2.4 Perencanaan Penjualan

Perencanaan penjualan dilakukan untuk memenuhi target dari laba yang diinginkan oleh perusahaan. Dalam melakukan perencanaan penjualan perusahaan tentu harus memiliki suatu perencanaan dan strategi yang matang sehingga dapat menjual produknya dengan maksimum. Rumus dalam merencanakan penjualan

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{target laba})}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

Sumber: (Horngreen, 2005:78)

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{target laba})}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Sumber: (Horngreen, 2005:78)

## 2.5 Analisis Untuk Menetapkan Laba

### a. *Margin of Safety (MoS)*

Tingkat break even pada perusahaan dapat diketahui dengan melihat batas keselamatan yang dapat dicapai oleh perusahaan, batas keselamatan yaitu jarak dari penjualan nyata dengan tingkat break even (Sigit, 2002:24).

Margin Of Safety untuk mengetahui unit yang terjual atau diharapkan untuk terjual menggunakan rumus:

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total penjualan (Aktual)} - \text{Titik Impas}$$

Sumber: (Garrison, 2000:263)

Sedangkan cara untuk menghitung prosentase margin of safety menggunakan rumus:

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Total anggaran penjualan}}$$

Sumber: (Garrison, 2000:264)

### b. *Contribution margin*

*Contribution margin* merupakan selisih antara hasil penjualan dan seluruh komponen biaya variabel (Sugiri dan Sulastiningsih, 2004: 60). Bahwa margin kontribusi atau laba marginal adalah selisih pendapatan penjualan dengan semua variabel (Carter, 2009:269). Rumus dari *contribution margin* sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin} = \text{Pendapatan} - \text{Biaya Variabel Total}$$

Sumber: Horngren (2005:90)

Contribution margin juga dapat dinyatakan dalam prosentase yang sering disebut CM ratio dengan rumus:

$$\text{Ratio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Total Penjualan}}$$

Sumber: Garrison (2000:254)

### c. *Degree of Leverage (DoL)*

*Operating leverage* (tuas operasi) adalah suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan, *operating leverage* juga bertindak sebagai pengganda (multiplier) (Garrison, 2006:343). DoL untuk mengukur sensitifitas tingkat penjualan terhadap laba bersih suatu perusahaan dapat ditulis sebagai berikut:

$$\text{DoL} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

Sumber: (Garrison, 2006:343)

## 2.6 Hubungan Break Even Point dengan Tingkat Penjualan dan Laba

Setiap perusahaan tentu tidak ingin berada pada titik impas. Secara umum perusahaan menginginkan keuntungan pada setiap produksinya sehingga keuntungan ini memotivasi perusahaan untuk perkembangan yang lebih baik. Perencanaan penjualan yang maksimum dapat dilakukann oleh perusahaan agar mendapatkan laba yang optimal.

## 3. METODE PENELITIAN

### 3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif (*deskriptif research*) dengan menggunakan pedekatan kuantitatif yang menggambarkan dan meringkaskan berbagai kondisi, situasi atau variabel.

### 3.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini meliputi :

- a. Biaya yang ada pada perusahaan
  - 1) Biaya Tetap
  - 2) Biaya Variabel
  - 3) Biaya Semivariabel
- b. Harga Jual
- c. Volume Penjualan
- d. Perencanaan Penjualan

### 3.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang digunakan adalah industri kecil yang bergerak pada bidang makanan ringan yaitu UD. Karya Pala yang beralamat di jalan raung gang cengkeh kota kediri.

### 3.4 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data yang digunakan, peneliti menggunakan teknik wawancara, dokumentasi serta observasi, dimana peneliti dapat bertanya langsung serta melakukan pengamatan dan melihat dokumen yang dibutuhkan dalam penelitian.

### 3.6 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan yaitu data dari hasil pertanyaan, pengamatan serta dokumen yang didapat pada UD. Karya Pala Kota Kediri.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Data Produksi Penjualan dan Harga Jual

Data ini dipergunakan untuk mengukur seberapa tingkat penjualan yang dicapai sebuah perusahaan. Berikut adalah tabel volume produksi, penjualan serta harga jualnya :

**Tabel 1 Volume produksi, Penjualan, dan Harga Jual UD. Karya Pala Tahun 2012 – 2014**

Tahun	Volume Produksi (ikat)	Volume Penjualan (ikat)	Harga Jual (ikat)
	Kedelai goreng	Kedelai Goreng	Kedelai Goreng
2012	128.576	125.344	Rp 35.000
2013	134.225	130.358	Rp 35.000
2014	135.352	131.950	Rp 35.000

Sumber: UD. Karya Pala

### 4.2 Data Biaya Perusahaan

Data biaya perusahaan digunakan untuk mengetahui seberapa besar biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan :

**Tabel 2 Data Biaya UD. Karya Pala Tahun 2014**

No.	Keterangan	Jumlah
<b>Biaya Produksi</b>		
1.	Biaya Bahan Baku	2.847.150.350
2.	Bisys Tenaga Kerja Langsung	163.422.400
	Jumlah	3.010.572.750
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>		
3.	Biaya Penolong	233.098.400
4.	Biaya Pembungkus	237.866.000
5.	Biaya tenaga kerja tak langsung	63.250.000
6.	Biaya listrik pabrik	8.207.100
7.	Biaya pemeliharaan pabrik	23.325.000
8.	Biaya penyusutan pabrik	13.500.000
9.	Biaya pemeliharaan mesin	13.450.000
10.	Biaya penyusutan mesin	9.750.000
	Jumlah	602.396.500
<b>Biaya Umum dan Administrasi</b>		
11.	Biaya Telpn	5.725.000
12.	Biaya pemeliharaan Inventaris	2.800.000
13.	Biaya penyusutan Inventaris	4.000.000
14.	Biaya gaji pegawai	21.600.000
15.	Biaya lain lain	9.770.000
	Jumlah	43.895.000
<b>Biaya pemasaran</b>		
16.	Biaya penjualan	199.297.500
17.	Biaya lain-lain	18.710.000
	Jumlah	218.007.500
	Total Biaya	3.874.871.750

Sumber: UD. Karya Pala Tahun 2014

### 4.3 Penggolongan biaya kedalam biaya tetap, biaya Variabel dan biaya Semivariabel

Penggolongan biaya dilakukan untuk mengetahui besarnya biaya tetap serta variable yang telah dikeluarkan perusahaan, serta biaya semivariabel digolongkan untuk mengetahui seberapa besar biaya yang dapat mempengaruhi biaya tetap dan biaya variable

**Tabel 3 Penggolongan Biaya dalam Biaya Tetap, Variabel dan Semivariabel UD. Karya Pala Tahun 2014**

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Semi Variabel
<b>Biaya Produksi</b>			
Biaya Bahan Baku		2.847.150.350	
Bisys Tenaga Kerja Langsung		163.422.400	
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
Biaya penolong		233.098.400	
Biaya pembungkus		237.866.000	
Biaya tenaga kerja tak langsung	63.250.000		
Biaya listrik pabrik			8.207.100
Biaya pemeliharaan pabrik			23.325.000
Biaya penyusutan pabrik	13.500.000		
Biaya pemeliharaan mesin			13.450.000
Biaya penyusutan mesin	9.700.000		
<b>Biaya Umum dan Administrasi</b>			
Biaya Telpon			5.725.000
Biaya pemeliharaan Inventaris			2.800.000
Biaya penyusutan Inventaris	4.000.000		
Biaya gaji pegawai	21.600.000		
Biaya lain lain	9.770.000		
<b>Biaya pemasaran</b>			
Biaya penjualan		199.297.500	
Biaya lain-lain	18.710.000		
<b>Total Biaya</b>	<b>140.530.000</b>	<b>3.680.834.650</b>	<b>63.207.100</b>

Sumber: UD. Karya Pala Tahun 2014 (Data Diolah)

### 4.4 Pemisahan Biaya Semivariabel

Perbedaan perilaku biaya tetap dan biaya variabel di dalam suatu jenis biaya akan berpengaruh terhadap evaluasi BEP, untuk itu pemisahan biaya semivariabel perlu dilakukan dengan menggunakan metode - metode yang ada, salah satunya dalah menggunakan metode *last square*.

Berikut adalah hasil dari pemisahan biaya semivariabel kedalam biaya tetap dan biaya variable

**Tabel 4 Pemisahan Biaya Semivariabel**

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Jumlah
<b>Biaya Produksi</b>			
Biaya Bahan Baku		2.847.150.350	2.847.150.350
Bisys Tenaga Kerja Langsung		163.422.400	163.422.400
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
Biaya penolong		233.098.400	233.098.400
Biaya pembungkus		237.866.000	237.866.000
Biaya tenaga kerja tak langsung	63.250.000		63.250.000
Biaya listrik pabrik	3.008.404	5.198.696	8.207.100
Biaya pemeliharaan pabrik	8.661.164	14.663.836	23.325.000
Biaya penyusutan pabrik	9.700.000		9.700.000
Biaya pemeliharaan mesin	5.751.717	7.698.283	13.450.000
Biaya penyusutan mesin	13.500.000		13.500.000
<b>Biaya Umum dan Administrasi</b>			
Biaya Telpon	2.296.730	3.428.270	5.725.000
Biaya pemeliharaan Investasi	1.247.082	1.552.918	2.800.000
Biaya penyusutan Investasi	4.000.000		4.000.000
Biaya gaji pegawai	21.600.000		21.600.000
Biaya lain lain	9.770.000		9.770.000
<b>Biaya pemasaran</b>			
Biaya penjualan		199.297.500	199.297.500
Biaya lain-lain	18.710.000		18.710.000
<b>Total Biaya</b>	<b>161.495.097</b>	<b>3.713.376.654</b>	<b>3.874.871.699</b>

Sumber : UD. Karya Pala, tahun 2014 (Data diolah)

### 4.5 Pembebanan Biaya Variabel Produk

Pembebanan biaya variabel produk dilakukan untuk mengetahui beban dari produk dalam setiap ikatnya

**Tabel 5 Pembebanan Biaya Variabel Produk Perusahaan UD. Karya Pala**

Biaya	Kedelai Goreng (ikat)
Biaya Bahan Baku	21.035,16
Biaya Tenaga Kerja Langsung	1.207,39
Biaya Penolong	1.722,16
Biaya Pembungkus	1.757,39
Biaya Listrik Pabrik	38,41
Biaya Pemeliharaan Pabrik	108,34
Biaya Pemeliharaan Mesin	56,88
<b>HPP</b>	<b>25.925,72</b>
Biaya telpon	25,33
Biaya pemeliharaan inventaris	11,47
Biaya penjualan	1.472,44
<b>Jumlah</b>	<b>27.434,96</b>

Sumber : UD. Karya Pala, tahun 2014 (Data diolah)

#### 4.5 Contribution Margin Ratio

Perhitungan *contribution margin* ini bertujuan untuk mengetahui sisa pendapatan yang diperoleh dari selisih penjualan dan biaya variabel

Margin kontribusi = Pendapatan – Biaya Variabel total

$$= 4.618.250.000 - 3.620.042.921 \\ = 998.207.079$$

Margin kontribusi dalam unit

$$= \frac{\text{Kontribusi margin}}{\text{unit penjualan}}$$

$$= \frac{998.207.079}{131.950}$$

$$= 7565,04$$

*Contribution Margin Ratio*

$$= \frac{(\text{Contribution Margin})}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{(998.207.079)}{4.618.250.000} = 0,2161 \text{ Atau } 21,61\%$$

#### 4.6 Break Even Point

Perhitungan BEP ini dilakukan untuk mendapatkan batas standar minimal suatu penjualan dan produksi dalam rupiah dan dalam unit, dalam menghitung *break even point* perlu terlebih dulu disajikan data penjualan, data biaya tetap dan data biaya variabel pada perusahaan, dan data tersebut akan ditampilkan pada tabel berikut

**Tabel 6 Data Penjualan dan Biaya Tetap serta Biaya Variabel UD. Karya Pala Tahun 2014**

No.	Keterangan	Produk
		Kedelai Goreng
1	Penjualan	4.618.250.000
2	Fix cost	161.495.097
3	Variabel Cost	3.620.042.921

Sumber:UD. Karya Pala Tahun 2014 (Data diolah)  
Berdasarkan data tabel 6 maka BEP dalam rupiah dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP(Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi total}}$$

$$= \frac{161.495.097}{0,2161}$$

$$= 747.164.338 \text{ rupiah}$$

Dapat diketahui ketahu BEP dalam rupiah terjadi pada Rp. 747.164.338, dan BEP dalam unit akan dihitung sebagai berikut:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{contribution margin (unit)}}$$

$$= \frac{161.495.097}{7565,04}$$

$$= 21.348 \text{ ikat}$$

#### 4.7 Perhitungan Margin of Safety (MoS)

Margin pengaman merupakan jumlah unit terjual atau diharapkan untuk dihasilkan yang melebihi volume impas. Berikut adalah perhitungan *margin of safety*

$$\text{Margin of Safety} = \text{Total Anggaran Penjualan} - \text{Penjualan titik impas} \\ = 4.618.250.000 - 747.164.338 \\ = 3.871.085.662$$

#### 4.8 Perhitungan Degree of Operating Leverage (DoL)

Semakin besar tingkat DoL maka semakin besar pula pengaruh perubahan aktivitas penjualan terhadap margin produk yang pada akhirnya akan mempengaruhi perolehan laba. Berikut adalah perhitungan DoL

$$\text{Dol} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$$

$$= \frac{998.207.079}{724.077.660}$$

$$= 1,379$$

#### 4.9 Perencanaan Penjualan

Bila perusahaan ingin melakukan perencanaan penjualan, maka perusahaan harus mengetahui berapa target laba yang harus mereka capai. Keuntungan perusahaan pada tahun 2014

adalah sebesar 724.077.660 atau sekitar 15,68% dari hasil pendapatan penjualan sebesar 4.618.250.000 bila perusahaan menginginkan kenaikan laba 20% maka penjualan yang harus dicapai adalah sebagai berikut:

Kenaikan laba yang diinginkan

$$= (1+0,2) \times 724.077.660$$

$$= \text{Rp. } 868.893.192$$

$$\text{Penjualan (Unit)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{contribution margin unit}}$$

$$= \frac{161.495.091 + 868.893.192}{7565,04}$$

$$= 136.204 \text{ ikat}$$

Telah diketahui dari perhitungan tersebut bila perusahaan menginginkan kenaikan laba 20% maka penjualan perusahaan harus mencapai 136.204 ikat

$$136.204 \text{ ikat} \times 35.000 = 4.767.140.000$$

Profit margin yang akan didapat bila perusahaan menginginkan kenaikan laba 20% atau Rp. 868.893.192 dengan nilai penjualan Rp. 4.767.140.000 akan menghasilkan profit margin sebesar 18,23%

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis *break even point* yang telah dilakukan pada UD. Karya Pala maka didapat beberapa kesimpulan dari penelitian ini, diantaranya :

- Analisis ini memberikan analisis yang lebih komplit dan terperinci dalam menganalisis biaya-biaya perusahaan mulai dari pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, menghitung *contribution margin*, menghitung tingkat BEP rupiah dan unit sampai dengan menghitung tingkat *margin of safety* dan DoL perusahaan
- Hasil pembahasan penelitian yang dilakukan dengan menggunakan analisis *break event point* sebagai berikut
  - Pemisahaan terhadap biaya semivariabel kedalam biaya tetap dan biaya variable didapat biaya tetap sebesar Rp. 161.495.097

dan biaya variabel sebesar Rp. 3.620.042.921

- margin kontribusi ratio sebesar 21,61%
- perhitungan BEP (Rp) Sebesar Rp. 747.164.338 dan BEP (Unit) Sebesar 21.348 ikat.
- Tingkat MoS berada pada 83,8% serta Dol sebesar 1,379
- Perencanaan penjualan didapat bila perusahaan menginginkan kenaikan 20% maka penjualan yang harus dicapai adalah 136.204 ikat.

### 5.2 Saran

UD. Karya Pala sebaiknya melakukan indentifikasi terhadap segala aspek-aspek biaya yang terkait dengan produk yang dihasilkan.

Mempertimbangkan penggunaan analisis *break even point* dalam melakukan perencanaan penjualan. Melalui analisis *break event point* akan didapat perencanaan penjualan yang lebih spesifik dan lebih terperinci.

### DAFTAR PUSTAKA

- Carter, K.William. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison, Ray H. Noreen, Eric W. Dan Brewer, Peter C. 2006. *Manajerial Accounting*. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat
- Hansen, Don R, Maryanne M. Mowen. 2012. *Akuntansi Manajerial*. buku 1, Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat
- Horngren, Datar dan Foster. 2008. *Akuntansi Biaya*. Edisi kedua belas. Jilid Satu. Dialih bahasakan Oleh P.A Leatari SE. Jakarta: Erlangga
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Raiborn, Cecily A and Michel R Kinney. 2011. *Akuntansi Biaya Dasar dan Perkembangan*. Jakarta: Salemba Empat
- Simamora, Henry. 2003. *Akuntansi Manajemen*. Edisi II. Jakarta: UPP AMP YKPN